

Plan de Negocio para la Creación de una Empresa de Servicios de Consultoría y Asesoría en
Cuentas Médicas “AuditCloud Health”, en la Ciudad de Bogotá

Yeimy Tatiana Cárdenas Ramírez.

Rosalba Loaiza Trejos
Tutora

Fundación Universitaria del Área Andina
Facultad Ciencias de la Salud
Especialización en Auditoria en Salud
Bogotá
2017

Dedicatoria

Este proyecto está dedicado primeramente al Todopoderoso, a mi hija Annie Gabriela Carvajal Cardenas, a mi familia y amigos.

Agradecimientos

Agradezco a Dios por ser El Guía y Director de este proyecto, a mi tutora por su orientación, a mi familia por su apoyo incondicional y a mis compañeros de especialización por contribuir con su conocimiento.

Tabla de Contenidos

INTRODUCCIÓN	1
1. JUSTIFICACIÓN	3
2. OBJETIVOS	5
2.1 OBJETIVO GENERAL.....	5
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	5
3. MARCO REFERENCIAL.....	6
3.1 MARCO CONCEPTUAL	6
3.2 MARCO LEGAL.....	10
4. ESTUDIO DE MERCADO	14
4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS.....	14
4.1.1 Análisis del Sector	16
4.1.2 Análisis del Mercado	17
4.1.3 Análisis de la Competencia.....	18
4.2 ESTRATEGIAS DE MERCADEO.....	18
4.2.1 Concepto del servicio.....	18
4.2.2 Estrategias de distribución	18
4.2.3 Estrategias de precio	19
4.2.4 Estrategias de promoción.....	21
4.2.5 Estrategias de comunicación.....	21
4.2.6 Estrategias de servicio.....	22
4.2.6 Presupuesto de la mezcla de mercadeo.....	22
5. ESTUDIO TÉCNICO	23
5.1 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS	23
5.1.1. Capacidad instalada requerida	23
5.1.2. Localización.....	24
5.1.3 Activos Fijos Requeridos: Maquinaria, Equipo, Muebles y Enseres.....	25
5.1.4 Requerimientos de Personal: Mano de Obra, Administración y Ventas	26
5.1.5 Plan de producción (Ventas anuales por servicio).....	27
5.2. INFRAESTRUCTURA	28
5.2.1 Maquinaria y equipo	28
6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	29
6.1. PLATAFORMA ESTRATEGICA	29
6.1.1. Misión	29
6.1.2. Visión.....	29
6.1.3. Valores corporativos	30
6.1.4. Objetivos Corporativos	30
6.1.5. Imagen corporativa	31
6.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL.....	32
6.2.1 Análisis DOFA.....	32
6.2.2 Estructura organizacional.....	34
6.2.3 Relación de cargos y número de empleados	34
6.3. ASPECTOS LEGALES.....	35

6.3.1	Constitución de la empresa	35
6.3.2	Clasificación CIIU	36
6.3.3	Entidades reguladoras	36
6.4	GASTOS ADMINISTRATIVOS	37
6.4.1	Gastos de personal (mensual y anual).....	37
6.4.3	Gastos Anuales De Administración	38
7.	ESTUDIO FINANCIERO	39
7.1	INGRESOS Y EGRESOS	39
7.1.1	Fuentes de financiación.....	39
7.1.2	Estructura de capital requerido	41
7.1.3	Balance general proyectado a 5 años	42
7.1.4	Estado de pérdidas y ganancias (P&G) proyectado a 5 años.....	44
7.1.5	Flujo de caja proyectado mínimo 5 años	45
7.2	EGRESOS.....	46
7.2.1	Capital de trabajo	46
8.	RESUMEN EJECUTIVO	47
9.	CONCLUSIONES	49
10.	BIBLIOGRAFIA	50

Lista de tablas

Tabla 1: cuentas auditadas	20
Tabla 2: porcentaje de utilidades	21
Tabla 3: estrategias de promoción	22
Tabla 4: muebles y enseres	25
Tabla 5: personal.....	26
Tabla 6: ingreso mensual por cuentas auditadas.....	27
Tabla 7:ingreso Anual cuentas auditadas.....	27
Tabla 8: equipos de computo	28
Tabla 9: Gastos personal	37
Tabla 10: Prestaciones Sociales	37
Tabla 11: Costos Prestacionales Mensuales	38
Tabla 12: gastos Administración	38
Tabla 13: Plan de Pagos	39
Tabla 14: Estructura de Capital Requerido	41
Tabla 15: Balance general de 5 años.....	42
Tabla 16:Estado de resultados de 5 años	44
Tabla 17:Flujo de caja de 5 años.....	45
Tabla 18: capital de trabajo.....	46
Tabla 19: Gastos de producción.....	46

Lista de Figuras

figura 1:Dinámica de la auditoría de cuentas.....	7
Figura 2:DOFA	32
Figura 3: Análisis DOFA	33
Figura 4: Organigrama	34

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1: Bogota- Ciudad Salitre	24
Ilustración 2: Imagen Corporativa	31

INTRODUCCIÓN

Con la puesta en marcha de la Ley 100 de 1993 a través de la cual se creó el Sistema General de Seguridad Social en Salud, se da luz a la implementación de un sistema obligatorio de la garantía de la calidad el cual busca garantizar la calidad en la atención de los servicios de salud y así mismo propender por su mejoramiento continuo.

A través de los tiempos en Colombia la evaluación de la calidad, el mejoramiento continuo y la garantía de la calidad no han sido el fuerte en los servicios de salud. Gracias a la competencia que se creó entre los aseguradores y los proveedores, por la libre escogencia por parte de los usuarios se crearon las bases para dar inicio en el país al desarrollo del sistema de garantía de la calidad junto al mejoramiento continuo en los servicios de salud.

Mayor eficiencia, productividad y racionalización de gasto, fue lo que llevó a establecer las bases de la garantía y mejora de la calidad de los servicios en salud con el firme propósito de incrementar y sostener usuarios satisfechos. Por medio del establecimiento de un marco legal que ha venido transformándose continuamente el Estado a través del Ministerio de Salud crea las bases que permitirán la construcción de programas de auditoria como herramienta fundamental en la evaluación, seguimiento e implementación de acciones de mejora tendientes a optimizar los servicios de salud.

El objetivo está enfocado a contribuir al acompañamiento y asesoría en la auditoría de cuentas medicas emitidas por parte de dos de los principales actores del Sistema General de Seguridad Social en Salud, aseguradores y prestadores, cabe resaltar que este acompañamiento se realizará dentro del marco de las características de la calidad en salud definidas en el Decreto 1011 de 2006, Calidad, Oportunidad, Pertinencia, Accesibilidad y Seguridad, de tal forma que estas constituyan los pilares de la auditoria a desarrollar.

El alcance de la auditoria está definido desde el momento mismo en el que el paciente o usuario ingresa a la institución prestadora de servicios de salud hasta el momento en el que paciente egresa de la misma, la evaluación se realizara a través de la

conurrencia en el servicio y la posterior información de hallazgos al auditor de la cuenta emitida por concepto de la prestación de servicios de salud.

Es importante resaltar que durante el curso y desarrollo de la auditoria es posible encontrar barreras que limiten la debida obtención de información respecto a la veracidad de los hechos cumplidos durante la prestación de servicios de salud, razón por la cual la misión del auditor será acudir a los mecanismos y estrategias necesario a fin de dar luz a dicha verdad.

1. JUSTIFICACIÓN

Este proyecto busca fortalecer las acciones de auditoria que los prestadores de salud y aseguradores han venido adelantando con el ánimo de garantizar y optimizar la calidad en la prestación de servicios de salud, si bien ya es conocido que esto brinda una respuesta a la sociedad que día tras día busca la mejor opción o alternativa en la atención en salud, el proyecto que se describe en este documento busca innovar en el campo de la auditoria en salud ubicándose dentro de las tecnologías de la información, dado el desarrollo y altísimo potencial de trabajo que se puede realizar a través de las redes de telecomunicaciones e internet.

Esto contribuirá al campo social dado que el proyecto planteado generará opciones de empleo y mejor aún fortalecerá los programas de teletrabajo que el Estado a través del Ministerio de Trabajo ha venido impulsando, esto a razón que el proyecto busca crear un software que sea posible trabajar desde la nube de internet.

El hecho de implementar puestos de trabajo desde el lugar donde reside o se encuentre el auditor contribuirá y fortalecerá las economías de las organizaciones que interactúan en el sector salud dado que se parte del hecho que no será necesario asignar o ubicar una infraestructura y dotación de puestos de trabajo para el desarrollo de determinada actividad, así mismo esta estrategia busca optimizar el uso del tiempo dado que no será necesario acudir al desplazamiento hasta en lugar de trabajo, pese a que hoy en día en varias ciudades del mundo se está impulsando el uso de la bicicleta no hay que ocultar que aún sigue siendo el transporte público el más usado para el desplazamiento de las personas, aún más si se citan casos de ciudades principales e intermedias de países en vía de desarrollo como Colombia, estos desplazamientos demandarán tiempos que pueden ser invertidos de mejor forma y con mejores resultados, cabe destacar que el auditor independientemente de donde se encuentre deberá cumplir con un mínimo de horas de acuerdo a la normatividad vigente que aplique y así mismo con un mínimo de resultados establecidos por la organización.

Realizando la auditoria en la nube y estableciendo allí los papeles y herramientas de trabajo del auditor se busca disminuir el consumo de papel, tintas de impresión y demás elementos cuya fabricación y posterior desecho pueden generar un impacto ambiental negativo.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL.

Diseñar un plan de negocios para la creación de una empresa en servicios de auditoria en salud, cuya herramienta fundamental sea contar con un recurso en la nube de internet que permita conocer los resultados de la auditoria en tiempo real.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Realizar un estudio de mercados que permita determinar la caracterización del sector, la oferta y la demanda, canales de distribución y precios.
- Desarrollar un estudio técnico donde se identifiquen las necesidades de tipo operativo requeridas para el funcionamiento de la empresa.
- Describir la plataforma estratégica y estructura organizacional mediante un estudio administrativo.
- Realizar proyecciones financieras con el fin de identificar la viabilidad económica del proyecto.

3. MARCO REFERENCIAL

La auditoría de cuentas médicas está centrada sobre la evaluación que debe realizar el auditor respecto a la presentación de la factura por concepto de prestación de servicios de salud junto con todos los soportes que dan fe que los servicios fueron prestados.

3.1 MARCO CONCEPTUAL

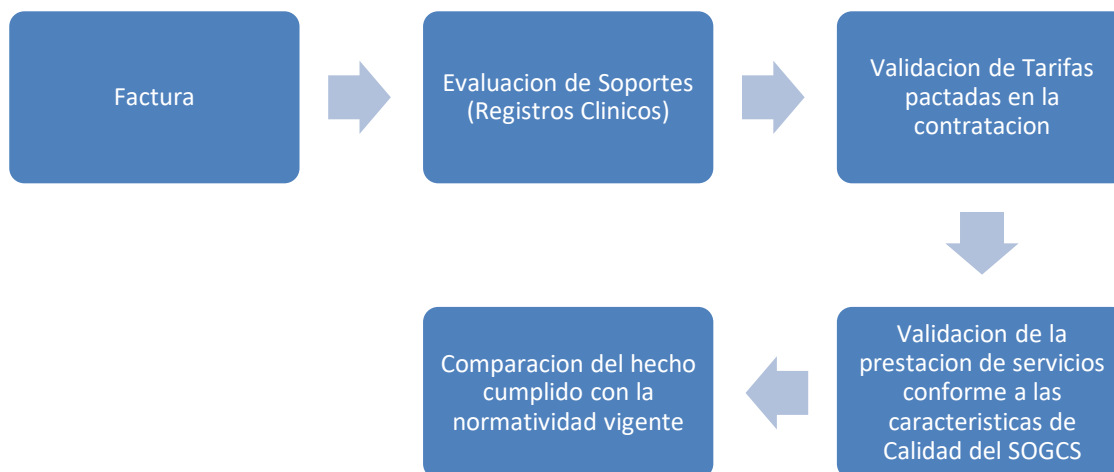
La auditoría de cuentas medicas según Oviedo y Leuro (2010) “responde a los requerimientos y problemas de la EPS e IPS que intentan dinamizar sus organizaciones con el propósito de obtener la máxima rentabilidad económica sobre la base de satisfacer las necesidades y expectativas del usuario” (p.132).

Al intentar comprender el concepto de auditoría de cuentas medicas se puede hablar que consistiría en una evaluación sistemática de la factura presentada por concepto de la prestación de servicios de salud, en la cual a través de una correspondiente verificación de soportes (registros clínicos), comparación de tarifas pactadas en la contratación y validación de la prestación del servicio contemplando las características de calidad definidas en el Sistema Obligatorio de Garantía de la Calidad en Salud (SOGCS), se emita un concepto favorable para el pago de la cuenta.

Según Sánchez (SF) “Para la auditoría de cuentas médicas, se debe tener en cuenta que es una intervención desde la evaluación técnica y administrativa de las facturas a radicar cuyo objetivo es análisis y comparar la situación ocurrida, con la norma actualizada y vigente” (p.7)

Por lo anterior es posible comprender el enfoque de la auditoría de cuentas médicas a través de la siguiente figura:

figura 1: Dinámica de la auditoría de cuentas



Fuente: Propia.

Cumplida la dinámica descrita se emitirá un concepto favorable para el pago parcial o total de la cuenta médica.

El abordaje del concepto de la auditoría de cuentas médicas orienta la definición del plan de negocio el cual consiste en realizar la auditoria a las facturas generadas por concepto del cobro en la prestación de servicios de salud, esta auditoria se realizará a través de la dinámica descrita en la figura 1.

Con el objetivo de aterrizar la idea de negocio se hace necesario plasmar la definición de plan de negocio; Weinberger (2009) afirma:

El plan de negocios es un documento, escrito de manera clara, precisa y sencilla, que es el resultado de un proceso de planeación. Este plan sirve para guiar un negocio, porque muestra desde los objetivos que se quiere lograr hasta las actividades cotidianas que se desarrollaran para alcanzarlas (p.33).

Así mismo Cerón (2015) plantea:

El Plan de negocios es la principal herramienta de planificación a la hora de empezar una aventura empresarial, ayuda a aumentar las posibilidades de crear un negocio rentable e incluso para empresas ya consolidadas se convierte en un instrumento de crecimiento y diversificación de su actividad principal (p.9).

De acuerdo a lo planteado por las anteriores citas el plan de negocios constituirá una herramienta fundamental para la planificación, levantamiento y desarrollo a seguir para construir empresa.

Al realizar una búsqueda de planes de negocio se encuentran diversas fuentes de acuerdo al sector industrial objeto de intervención, sin embargo, se decide optar por el modelo de plan de negocios para nuevas empresas descrito por Weinberger no sin antes mencionar que ella describe los siguientes tipos de plan de negocios:

- Plan de Negocios para empresa en marcha.
- Plan de Negocios para nuevas empresas.
- Plan de Negocios para inversionistas.
- Plan de Negocios para administradores.

La estructura del Plan de Negocio para Nueva Empresa representa un instrumento para el diseño y elemento de un concepto inicial el cual se irá moldeando y construyendo para dar inicio al mismo. El concepto debe describir minuciosamente el propósito del mismo, así como los objetivos a cumplir, las tácticas a emplear y los planes de intervención aplicables que conduzcan al logro de las metas planteadas. Este plan constituye una herramienta que en el futuro retroalimentara el negocio para que de esta manera sea posible corregir las variaciones que se presenten durante el curso del desarrollo de la empresa (Weinberger, 2009).

Entre los elementos del plan de negocios se encuentran los siguientes apartes:

- Resumen Ejecutivo. Según Gaviria (2009) “Es una forma organizada y precisa de resaltar la información más importante para presentarla a una persona específica” (p.20). El resumen ejecutivo debe presentar el perfil de la organización o empresa, el servicio o producto que se pretende ofrecer, la población o mercado objeto al que se busca llegar y satisfacer, las estrategias a emplear para cumplir los objetivos, los resultados económicos que se esperan obtener y los indicadores financieros (Weinberger,2009).

- Estudio de Mercados. Según Malhotra (2008) “La investigación de mercados es la identificación, recopilación, análisis, difusión y uso sistemático y objetivo de la información con el propósito de mejorar la toma de decisiones relacionadas con la identificación y solución de problemas y oportunidades de marketing” (p.7), la anterior definición permitiría realizar un abordaje completo respecto a la situación actual del sector en el que se desarrollará el negocio a fin de orientar y definir la vía y estrategias a través de la cual se desarrollara el negocio.
- Estudio Técnico. El estudio técnico buscara responder a interrogantes como: ¿cuánto? ¿Como? ¿Donde? ¿Con que?, de igual forma permitirá identificar los recursos con los que se cuenta para obtener el producto o servicio que se busca brindar (Córdoba, 2011).
- Estudio Administrativo. Aquí se describirá la plataforma estratégica de la empresa, igualmente se planteara la estructura legal la cual según Córdoba (2011) “regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales deben estar enmarcadas en la Constitución y la Ley” (p.165), finalmente se describe la estructura administrativa en la cual se aborda la jerarquía en la organización, la distribución de las diferentes actividades a desarrollar en la empresa, la coordinación y relación entre las personas que llevan a cabo tales actividades.
- Estudio Financiero. Según Córdoba (2011) “En el marco financiero se especifican las necesidades de recursos a invertir, con detalles de las cantidades y fechas para los diversos ítems señalados, su forma de financiación (aporte propio y créditos) y las estimaciones de ingresos y egresos para el período de vida útil del proyecto. (p.186), aquí se definirán los recursos, como obtenerlos y lo que se pretende obtener en ganancias y gastos.

3.2 MARCO LEGAL

Dentro del Marco Legal definido para este proyecto se plantea en primera medida el relacionado con el Sistema General de Seguridad Social en Salud respecto al contexto la de auditoría de cuentas médicas, dentro de este marco se plantean las siguientes normas:

- Constitución Política de Colombia.
- Ley 100 de 1993. Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1122 de 2007. Por la cual se hacen algunas modificaciones en el Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones.
- Ley 1438 de 2011. Por medio de la cual se reforma el Sistema General de Seguridad Social en Salud y se dictan otras disposiciones.
- Ley Estatutaria 1751 de 2015. Por medio de la cual se regula el derecho fundamental a la salud y se dictan otras disposiciones.
- Decreto 1011 de 2006. Por el cual se establece el Sistema Obligatorio de Garantía de Calidad de la Atención de Salud del Sistema General de Seguridad Social en Salud.
- Decreto 4747 de 2007. Por medio del cual se regulan algunos aspectos de las relaciones entre los prestadores de servicios de salud y las entidades responsables del pago de los servicios de salud de la población a su cargo, y se dictan otras disposiciones.
- Decreto 056 de 2015. Por el cual se establecen las reglas para el funcionamiento de la Subcuenta del Seguro de Riesgos Catastróficos y Accidentes de Tránsito (ECAT), y las condiciones de cobertura, reconocimiento y pago de los servicios de salud, indemnizaciones y gastos derivados de accidentes de tránsito, eventos catastróficos de origen natural, eventos terroristas o los demás eventos aprobados por el Ministerio de Salud y Protección Social en su calidad de Consejo de

Administración del Fosyga, por parte de la Subcuenta ECAT del Fosyga y de las entidades aseguradoras autorizadas para operar el SOAT.

- Resolución 1995 de 1999. Por la cual se establecen normas para el manejo de la Historia Clínica.
- Resolución 3047 de 2008. Por medio de la cual se definen los formatos, mecanismos de envío, procedimientos y términos a ser implementados en las relaciones entre prestadores de servicios de salud y entidades responsables del pago de servicios de salud, definidos en el Decreto 4747 de 2007.
- Resolución 416 de 2009. Por medio de la cual se realizan unas modificaciones a la Resolución 3047 de 2008 y se dictan otras disposiciones
- Resolución 4331 de 2012. Por medio de la cual se adiciona y se modifica parcialmente la Resolución 3047 de 2008, modificada por la resolución 416 de 2009.
- Resolución 458 de 2013. Por la cual se unifica el procedimiento de recobro ante el Fondo de Solidaridad y Garantía (Fosyga) y se dictan otras disposiciones.
- Resolución 5592 de 2015. Por la cual se actualiza integralmente el Plan de Beneficios en Salud con cargo a la Unidad de Pago por Capacitación-UPC del Sistema General de Seguridad Social en Salud SGSSS y se dictan otras disposiciones.

Dentro del marco legal dispuesto para la puesta en marcha de la empresa se encuentra el siguiente:

- Constitución política: artículo 333, Capítulo 1 (De las Disposiciones Generales) del Título XII (Del Régimen económico y de la Hacienda Pública).

- Constitución política: artículo 339, Capítulo 2 (De los Planes de Desarrollo) del Título XII (Del Régimen económico y de la Hacienda Pública).
- Decreto 410 DE 1971 (Código de Comercio): artículos 10, 13, 14, 19, 25, por los cuales hablan de conceptos comerciales, habilidades para ejercer el comercio y obligaciones del comerciante.
- Ley 590 de 2000: artículos del 1 al 47, "por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa".
- Ley 905 de 2004: "Modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones".
- Ley 1014 de 2006: artículo 20, (Ley de Emprendimiento) en la cual dictan disposiciones para Programas de promoción y apoyo a la creación, formalización y sostenibilidad de nuevas empresas.
- Ley 1150 de 2007: artículo 12, modificado por el art. 32, Ley 1450 de 2011. Habla de la Promoción del desarrollo en la Contratación Pública.
- Ley 1429 de 2010: artículos del 1 al 12, 50, tiene por objeto la formalización y la generación de empleo, con el fin de generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas; de tal manera que aumenten los beneficios y disminuyan los costos de formalizarse.
- Ley 1450 de 2011: artículos 1, 2, 33 y 94, tiene como objetivo consolidar la seguridad con la meta de alcanzar la paz, dar un gran salto de progreso social, lograr un dinamismo económico regional que permita desarrollo sostenible y crecimiento sostenido, más empleo formal y menor pobreza y, en definitiva, mayor prosperidad para toda la población.
- Decreto 545 de 201: artículo 6, por el cual se reglamentan parcialmente los artículos 5°, 7°, 48 y 50 de la Ley 1429 de 2010.

- Decreto 4910 de 2011: artículo 1, por medio de esta norma se aclara la calidad de beneficiarios de la Ley 1429 de 2010 en materia del pago progresivo del impuesto de Renta y Complementarios.
- Decreto 489 de 2013: artículos 1 y 2 por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 1429 de 2010.
- Decreto Nacional 1510 de 2013: artículos 30, 33, 152 – 154. Por el cual se reglamenta el sistema de compras y contratación pública.
- Ley 1221 de 2008: Por la cual se establecen normas para promover y regular el Teletrabajo y se dictan otras disposiciones.
- Decreto 884 de 2012: Por medio del cual se reglamenta la Ley 1221 de 2008 y se dictan otras disposiciones.

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

Existen varios tipos de estudio de mercado entre ellos la investigación descriptiva, causal y de predicción, en los cuales la investigación descriptiva es el que busca un objetivo ya sea un mercado, una industria, definir la competencia, plantear las debilidades o fortalezas de la empresa, donde se preocupa por el “que” y el “como” siendo el “porque” poco importante en esta investigación. Con este tipo de estudio se puede obtener datos de primera mano las cuales después pueden darnos un panorama general del mercado al cual estamos estudiando.

La investigación causal tiene como objetivo buscar el “por qué” y el “cómo”, es decir encontrar la causa de las debilidades o fortalezas de la empresa o un producto determinado definiendo si es si el empaque, el producto o algún elemento de preferencia del consumidor que de alguna ventaja competitiva o por el contratito de detecte algún aspecto que no le guste al consumidor.

Y la investigación de predicción es aquella que busca predecir la demanda o la oferta del producto, posibles niveles de crecimiento en las ventas, potencial de mercados a futuro, número de usuarios en determinado tiempo, comportamiento de la competencia entre otros. En cualquier estudio predictivo, generalmente se deberán tener en cuenta elementos como el comportamiento histórico de la demanda, cambios en las estructuras de mercado, aumento o disminución del nivel de ingresos.

Las anteriores definiciones permiten concluir que el tipo de investigación aplicable a la empresa que se busca desarrollar es la Investigación Descriptiva dado que esta suministrará los datos que constituirán la información básica respecto al panorama para la creación de la empresa.

La captación de datos la cual busca recolectar información primaria, dentro de la recolección de esta información se realizó un análisis de la situación actual del Sistema General de Seguridad Social en Salud (SGSSS) en el marco legal, jurídico y económico,

posteriormente a través de internet y de la cámara y comercio se identificaron una serie determinada de entidades que prestan servicios de auditoría, sin embargo, a diferencia de la empresa, estas, aparte de auditar cuentas médicas, realizan revisiones fiscales, creación de registros, procesos de facturación entre otras actividades propias de la consultoría y asesoría.

Según el estudio realizado por Gómez, Lara, Beltrán y Moreno (2008) donde sus datos concluyen que casi en la totalidad de la entidades prestadoras de salud requieren un servicio de auditoría ya sea de cuentas médicas o concurrente como principales actividades de calidad, con ello y por la experiencia a nivel laboral se ve como buena fuente laboral el implementar una empresa que preste servicio de auditoría ya que la demanda es bastante por lo tanto el negocio puede ser rentable, por lo anterior no se realizó un muestreo puesto que con la información encontrada de manera virtual es suficiente para mostrar la necesidad del servicio en el área de la salud.

También se evidencia que con la prestación de este servicio se busca realizar seguimiento a la atención en salud identificando fallas en la prestación del servicio que posteriormente constituirán un plan de mejora; estos procesos de auditoría están enfocados en la validación de los servicios facturados a través del estudio de un analista de facturación, así mismo se observa un enfoque en la auditoría concurrente que busca optimizar y gestionar aspectos que intervienen en la prestación del servicio, de igual forma se observó un componente relacionado más con la calidad donde su enfoque se basa en que la institución cumpla con los requisitos legales exigidos para la prestación de los servicios de salud.

La experimentación la cual busca manejar varios elementos del mercado, como precio, cantidad, calidad y publicidad, en este caso al estudiar la competencia uno de los factores que se presentarían como debilidad es el hecho que estas empresas prestarían más servicios que la que se está creando, sin embargo, no todos son inherentes a la salud.

El análisis del comportamiento del consumidor, que en este caso se investigó según las necesidades de las entidades a las cuales se les prestaría el servicio, como producto de esta investigación se ha encontrado que dadas las características actuales de nuestro SGSSS valoradas desde el ámbito económico, jurídico y legal, cada vez es más

apremiante identificar los factores que inducen a las fallas de calidad en la prestación de los servicios de salud con el consecuente impacto en los ámbitos ya mencionados, esto tanto en el sector asegurador como prestador.

4.1.1 Análisis del Sector

El sector donde se encuentra centrado el proyecto es el de servicios, cuyo enfoque va orientado a las empresas de salud, el sector terciario incluye todas aquellas actividades que no producen una mercancía en sí, pero que son necesarias para el funcionamiento de la economía. (Subgerencia Cultural del Banco de la República. 2015)

Entrando a hablar de las empresas de salud existen estudios sobre aspectos financieros del sistema de salud, como el realizado por Barón (2007), donde han identificado los siguientes retos: el aumento de la demanda por servicios NO POS, el lento crecimiento de los afiliados al régimen contributivo con respecto a los del régimen subsidiado, el elevado precio de los medicamentos, el acelerado crecimiento de los gastos en el régimen especial y los incentivos que podría generar la igualación del POS. Otros trabajos se han enfocado en los 3 cambios en las competencias de los entes territoriales y en la asignación de los recursos en el marco de la descentralización. En estos se destaca que, a pesar de los aumentos de la cobertura, hace falta mejorar la calidad de los servicios y de la información reportada por las EPS e IPS (Arroyave, 2009; Melo y Ramos, 2010; Pinto y Muñoz, 2010; Salazar, 2011; Guzmán, 2012; Núñez et al., 2012; Guerrero et al., 2014; Bonet et al., 2014).

Sin embargo, existe un factor que es muy importante en el crecimiento de este sector y es el factor político, puesto que individualizando la industria el poder político afecta directamente este mercado dado que muchas veces una institución prestadora de salud está a expensas de los recursos dados por el gobierno. Al entrar en materia en cuanto al proyecto se ve una gran oportunidad puesto que si se ofrece un servicio eficiente y de calidad, el desperdicio de los recurso se minimizará, si partimos del punto de vista que al auditar una cuenta antes de llegar al ente que va a pagar, se encuentra errores que retrasarían este pago, aumentaría notoriamente el ingreso a esta entidad, pues

al disminuir el monto en glosas se favorecería el servicio prestado puesto que al tener presupuesto para invertir en la misma institución es favorable tanto para el usuario como para la misma entidad.

4.1.2 Análisis del Mercado

Analizando el mercado los temas en cuanto a oferta y demanda son amplios por los anteriormente dicho, en el sector salud se encuentran falencias en cuanto a la distribución equitativa de recursos, pero si estos mismos son bien administrados se puede ver una ventaja en la entidad que tenga un buen plan de trabajo, la auditoria, médica y concurrente en una institución de salud da una ventaja y es aprovechar los bienes y servicios evitando al máximo un desperdicio, sin embargo al tener estas actividades dentro de la institución sin que se realicen con eficiencia y eficacia de igual manera serán ineficientes y su resultado redundara en un incremento en los gastos y poca ganancia.

Por ello las entidades buscan que las actividades relacionadas con la auditoria en el sector salud siempre tenga un resultado de ganancia, aprovechando el presupuesto para mejorar el servicio prestado y es de allí donde una entidad acreditada tenga mayor oferta por lo tanto la demanda de la población es mejor atendida en esta entidad, y la auditoria está directamente relacionada con la acreditación de una entidad o institución prestadora de salud.

Ahora si enfocamos nuestra operación en las tecnologías de la información a través de un ambiente virtual, es posible contemplar un plus pues el propósito es ofrecer un servicio en tiempo real, con resultados inmediatos, permitiendo que la entidad tome decisiones a priori, implementando las respectivas acciones de mejora y monitoreando su impacto a fin de determinar si se obtuvo el resultado esperado lo que posteriormente se verá reflejado en el componente económico y financiero.

4.1.3 Análisis de la Competencia

La competencia podría ser un punto fuerte a favor del proyecto puesto que a pesar que existan múltiples empresas que ofrezcan este mismo servicio, el plus que tiene el proyecto es realizar la auditoria de manera virtual montando los resultados en una nube al cual el comprador podrá tener acceso en cualquier momento, pocas empresas ofrecen este plus, además en la actualidad las TICS son muy utilizadas a nivel mundial proporcionando mejoría al mercado y aun avance a quien contrate con la empresa.

4.2 ESTRATEGIAS DE MERCADEO

4.2.1 Concepto del servicio

Lo que la empresa ofrece es la prestación de un servicio como lo es la consultoría y asesoría en auditoria (cuentas médicas y auditoria concurrente) para entidades prestadoras de salud, cuya herramienta fundamental sea contar con un recurso en la nube de internet que permita conocer los resultados de la auditoria en tiempo real.

En cuanto a esta herramienta se ve una ventaja sobre el mercado puesto que no es algo utilizado comúnmente, además la facilidad para trabajar esta herramienta da un valor agregado a la empresa obteniendo resultados en menor tiempo y con mayor confiabilidad, satisfaciendo la necesidad del cliente con eficacia y eficiencia.

4.2.2 Estrategias de distribución

Siendo el proyecto algo innovador, las alternativas de comercialización y estrategias de venta no serán un fuerte puesto que el servicio “se venderá solo”, el enfoque de la estrategia es hacer conocer el proyecto y las ventajas que traería para la empresa que trabaje con AuditCloud Health, resaltando la confiabilidad de los resultados, su rapidez y facilidad de manejo, además del control que se podrá tener como cliente a las actividades para las cuales se contrate el proyecto. Todo esto por medio de visitas a las entidades que se proyectan como clientes, explicando claramente la estrategia que utiliza

la empresa como valor agregado por medio de charlas a los directivos, gerentes y personal de calidad implicado en la auditoria y facturación de cuentas de la IPS, se agentarán citas en lo posible en fechas que se pueda acoger a más personal.

4.2.3 Estrategias de precio

El precio se fijará tomando como base la siguiente ecuación:
Costo mano de obra (labor del auditor y personal de apoyo administrativo como auxiliares y secretaria) + costos derivados de mantenimiento y arriendo de la oficina + costos derivados de la adquisición y mantenimiento del software + utilidad deseada.
Según Charles Lamb y Joseph Hair analistas de marketing existen 6 tácticas para elegir el precio según el producto, para la organización la táctica que más se adhiere a las necesidades es la segunda la cual habla de fijación de precio de servicios profesionales.

Los productos o servicios especializados requieren costos de renta por hora o para cumplimiento de tareas específicas. Es importante mencionar que aquellos que utilizan este esquema de costos tienen una responsabilidad ética de no cobrar en exceso a sus clientes. (Lamb y Hair, 2014, Parr 4).

A fin de establecer un análisis competitivo respecto a los precios se considera que el fuerte de este se puede encontrar en los costos derivados del recurso humano, todo basado en Villanueva (2015) que afirma:

El precio de una auditoría variará en relación al volumen de trabajo que el auditor y su equipo deba realizar en cada encargo, según el tipo de empresa, la actividad que desarrolle, y el volumen y la complejidad de operaciones que tenga, todo ello determinará la cantidad de horas que deberán dedicarse para realizar los trabajos de auditoría

Realizando un promedio en cuanto al personal utilizado y las cuentas auditadas se logrará sacar el valor unitario y anual según los porcentajes expuesto en la Tabla 2.

Tabla 1: cuentas auditadas

CARGO	CUENTAS AUDITADAS DIARIAS	TOTAL PERSONAL	CUENTAS AUDITADAS MESUALES	CUENTAS AUDITADA S ANUALES
Profesional con especializacion en auditoria	3	5	360	4320
Auxiliar administrativo	6	2	288	3456
Total cuentas auditadas			648	7776

Fuente: propia

Esta tabla se realizó promediando cuentas por \$60.000.000 es decir que mensualmente se facturarían 360 cuentas de \$60.000.000 por parte de los auditores profesionales y 288 que auditaría los auxiliares administrativos lo que daría un valor general de cuentas auditadas de 288, puesto que de las 360 cuentas auditadas por los profesionales se toman 288 cuentas por parte de los auxiliares arrojando el total de cuentas que se auditan completamente, de las cuales se ganara el 0.4% lo cual indica que se ganara por cuenta facturada \$210.000

Esta tabla evidencia el porcentaje de utilidad que se quiere obtener el cual se estableció según la ecuación que se creó al principio “mano de obra (labor del auditor y personal de apoyo administrativo como auxiliares y secretaria) + costos derivados de mantenimiento y arriendo de la oficina + costos derivados de la adquisición y mantenimiento del software.”

Tabla 2: porcentaje de utilidades

VALOR DE CUENTA	PORCENTAJE
0 a 20'000.000	0.50%
20'000.000 a 40'000.000	0.45%
40'000.000 a 60'000.000	0.40%
80'000.000 a 100'000.000	0.30%
100'000.000 o mas	0.20%

Fuente: propia

Las condiciones de pago se establecerán a 60 días contados a partir de la radicación de la factura. Los impuestos a las ventas se encuentran sujetos a lo establecido en el código de comercio.

4.2.4 Estrategias de promoción

Se establecerán descuentos a las cuentas auditadas si la entidad prestadora de salud realiza pronto pago de los contratos anteriormente establecidos, además que también se tendrán en cuenta el número de facturas presentadas si estas muestran valores superiores el porcentaje de pago disminuye.

4.2.5 Estrategias de comunicación

Dentro de las estrategias de comunicación se presentará la empresa a través de un Blog, este blog presentará información pertinente, relevante, interesante y coherente con la actualidad del sector salud en Colombia, allí se presentará un breve portafolio de la empresa el cual posteriormente conducirá a profundizar mayormente en los servicios prestados por esta.

Otra estrategia a la que se busca acudir es a las redes sociales, identificando en estas la población objeto a donde se piensa llegar ofertando el servicio. Además, se debe

incluir las visitas que se realizaran a las entidades con las cuales se puede plantear negocio, ya sea por medio de charlas o telefónicamente.

4.2.6 Estrategias de servicio

Dentro de las estrategias de servicio contemplados se plantea ofrecer un servicio postventa el cual consiste en la conciliación de la cuenta médica, esto como mecanismo garante de la auditoría realizada a cada cuenta.

Esta conciliación se encuentra incluida dentro del precio de la auditoría realizada, por lo tanto, se considera una política de servicio que se muestra como un atractivo para la población objeto dado que las empresas consideradas como competencia presentan un valor aparte por la conciliación de la cuenta médica.

4.2.6 Presupuesto de la mezcla de mercadeo

Tabla 3: estrategias de promoción

ESTRATEGIA DE PROMOCION	JUSTIFICACION	INVERSION
BLOG Y REDES SOCIALES	Debido a que la empresa se basa en la utilización de las TIC's es lógico utilizarlas para promocionar la empresa, y dar a conocer el plus de la misma por el medio que se va a utilizar (internet) durante la mayoría del tiempo a laborar.	\$ 3.500.000
DISTRIBUCION	Esta estrategia es muy importante ya que dependiendo de la cantidad de IPS a las cuales se les pueda enseñar el servicio se podrá lograr obtener buenos clientes potenciales, para ello se debe mostrar el servicio por medio de charlas las cuales muestren las ventajas del servicio.	\$ 3.000.000
INCENTIVO DE REFERENCIA	Por medio del cliente que ya se encuentren vinculados a la empresa se pretende hacer publicidad puesto que si el cliente da a conocer el servicio a otra entidad y esta quiere ser parte de la empresa se le aplicará un descuento a la IPS que ayudo a adquirir al nuevo cliente.	\$ 2.500.000
PROMOCION	En cuanto a la promoción del precio se tendrá en cuenta las necesidades de la IPS y su situación financiera.	\$ 1.000.000
TOTAL INVERSION		\$ 10.000.000

Fuente: propia

5. ESTUDIO TÉCNICO

La operación del negocio se fundamenta en la aplicación y desarrollo de la TICs buscando que los resultados de la auditoria se publiquen en tiempo real a través de la nube de internet de manera que el cliente acceda a ellos en el momento que lo requiera conforme a su plan de mejora.

5.1 NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

5.1.1. Capacidad instalada requerida

Al ser una empresa que laborará de manera virtual el espacio físico requerido no será muy grande por lo tanto se contará con una oficina de 60 metros cuadrados. Según el estudio realizado por Toloza y Ulloa (2012) se dice que un digitador en el caso de la organización, un auxiliar administrativo realiza 858 servicios al día y 288.300 al año, ahora el empleado trabajará 8 horas diarias de lunes a viernes y los sábados media jornada es decir 44 horas semanales, según lo dicta la ley, con lo anteriormente dicho decimos que mensualmente el trabajador realizará 20.592 servicios mensuales y 247.104 anuales.

Sin embargo, con investigaciones realizadas en el medio laboral se logró saber que un auditor (enfermer@, instrumentador o terapeuta), logra auditar en promedio 3 cuentas de \$60.000.000, por lo tanto, diríamos que en la semana realizaría auditoria a 17 cuentas de este valor y al mes auditaría 70 cuentas.

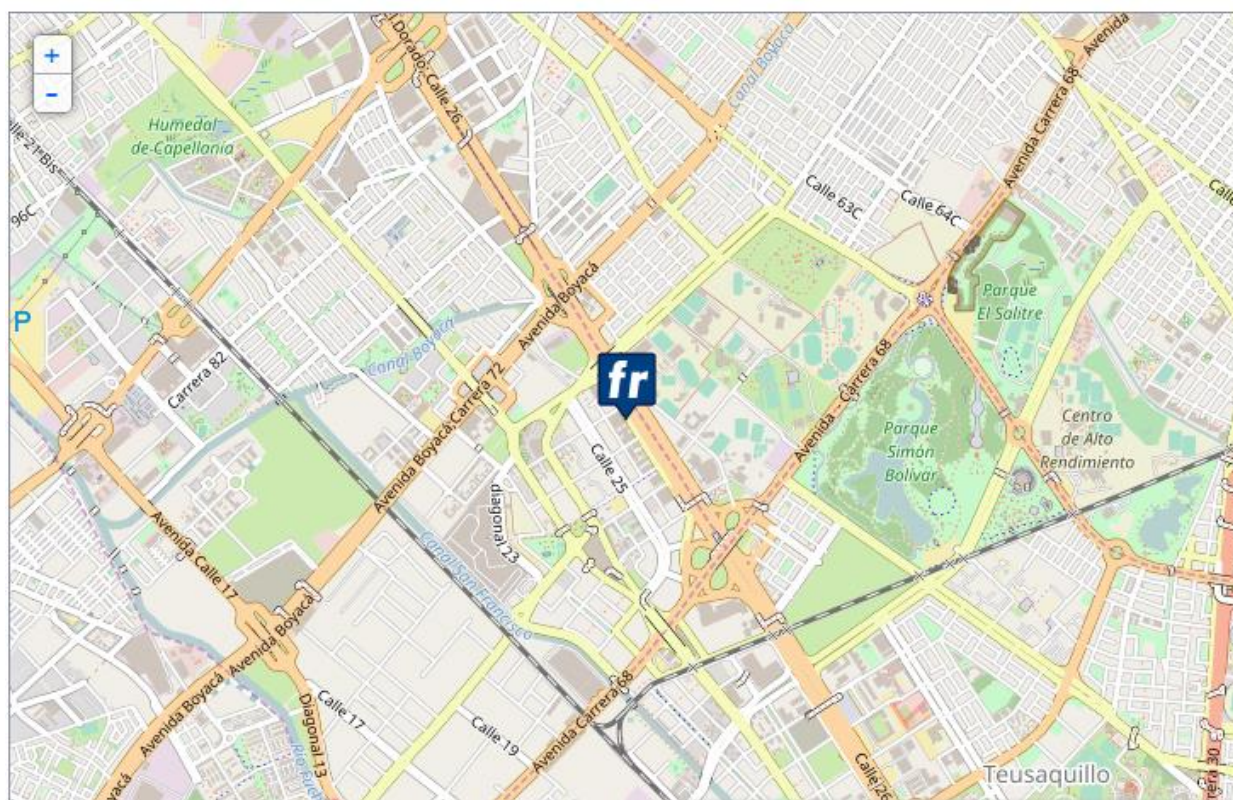
La empresa contará con 2 auditores profesionales y 2 auxiliares administrativos por lo tanto se realizarán auditoria de 840 cuentas de 60 millones en promedio por un auditor y 494.208 servicios anuales por un auxiliar administrativo. Esto dando inicio a la empresa puesto que según la demanda y la necesidad se iría aumentado el número de personal.

5.1.2. Localización

La empresa estará ubicada en la ciudad de Bogotá, en Ciudad Salitre, lugar estratégico, puesto que tiene muy buen acceso vehicular, zona central, cercana al aeropuerto. Además, es estrato 4 lo cual quiere decir que el gasto en servicios y arrendamiento no es muy alto.

A continuación, se detalla su ubicación según el mapa

Ilustración 1: Bogota- Ciudad Salitre



Fuente: www.fincaraiz.com.co

5.1.3 Activos Fijos Requeridos: Maquinaria, Equipo, Muebles y Enseres

Tabla 4: muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	TIPO
Escritorios o centros de computo	4	Mueble
sillas giratorias	4	Mueble
Mesa sala de juntas	1	Mueble
Sillas sala juntas	6	Mueble
Televisor	1	Ensere
Teléfono	2	Ensere
Equipo de videoconferencia	1	Ensere
Papeleras	5	Ensere
Horno microondas	1	Ensere
Archivador pequeño	1	Mueble

Fuente: propia

Como activo fijo se contemplan los mobiliarios de oficina (muebles y enseres) que se toman en arriendo junto a la oficina, los equipos de cómputo e impresión también se manejarán con una figura de arrendamiento donde el arrendatario garantizará el mantenimiento de los mismos. Los muebles y enseres se entregan en inventario por el arrendatario, el valor del arriendo lleva incluido el costo del mobiliario. Solo se toman los muebles y enseres que se encuentran en la siguiente tabla ya que el trabajo de los auditores es virtual.

Se estima un presupuesto de \$3'000.000 mensuales para el pago de servicios públicos. El cual se distribuye de la siguiente manera:

Agua y alcantarillado: \$650.000	Internet y teléfono: \$800.000
Gas: \$50.000	Luz: \$1'500.000

5.1.4 Requerimientos de Personal: Mano de Obra, Administración y Ventas

En cuanto a la mano de obra se contratarán un total de 11 personas representadas en la siguiente tabla:

Tabla 5: personal

CARGO	CANTIDAD DE PERSONAL
Gerente	1
Auditor Medico	1
Profesional Con Especialización En Auditoría	2
Ingeniero De Sistemas	1
Auxiliar Administrativo	2
Secretaria De Nomina	1
Persona Atención Al Cliente	1
Servicios Generales	1
Persona De Mantenimiento	1
Total personal	11

Fuente: propia

5.1.5 Plan de producción (Ventas anuales por servicio)

Teniendo en cuenta que mensualmente se auditará un promedio de 288 cuentas de \$60.000.000 lo cual nos daría \$17.280.000.000 de pesos auditados donde las utilidades de la empresa serían de \$69.120.000, con lo anterior se planteó las siguientes tablas:

Tabla 6: ingreso mensual por cuentas auditadas

TIEMPO	UTILIDAD CUENTAS AUDITADAS
Mes 1	\$ 69.120.000
Mes 2	\$ 69.120.000
Mes 3	\$ 69.120.000
Mes 4	\$ 69.120.000
Mes 5	\$ 69.120.000
Mes 6	\$ 69.120.000
Mes 7	\$ 69.120.000
Mes 8	\$ 69.120.000
Mes 9	\$ 69.120.000
Mes 10	\$ 69.120.000
Mes 11	\$ 69.120.000
Mes 12	\$ 69.120.000
Total	\$ 829.440.000

Fuente: propia

Tabla 7: ingreso Anual cuentas auditadas

TIEMPO	UTILIDAD CUENTAS AUDITADAS
Año 1	\$ 829.440.000
Año 2	\$ 835.944.000
Año 3	\$ 848.440.000
Año 4	\$ 854.500.000
Año 5	\$ 879.440.000
Total	\$ 4.247.764.000

Fuente: propia

5.2. INFRAESTRUCTURA

5.2.1 Maquinaria y equipo

Se ha consultado el valor del arrendamiento de los equipos de cómputo y servidores de los cuales se estiman se utilizarán un aproximado de 4 equipos los cuales tienen un costo de arrendamiento de \$15'000.000 anuales incluido el mantenimiento de los mismos. Solo se toman solo 4 equipos puesto que el trabajo es virtual, los equipos se disponen para el personal que permanece en la oficina (presidente, ingeniero de sistemas, secretaria de nómina y persona de atención al cliente), puesto que los auditores trabajaran desde su domicilio si así lo prefieren.

Tabla 8: equipos de computo

EQUIPOS	CANTIDAD
Computadores	4
Impresoras	1
Servidor	1
Modem internet claro	1

Fuente: propia

6. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

6.1. PLATAFORMA ESTRATEGICA

6.1.1. Misión

Considerado por Philip Kotler y Gary Armstrong (Marketing, 2004) como “un importante elemento de la planificación estratégica”. La Misión describe el rol que desempeña actualmente la organización para el logro de su visión, es la razón de ser de la empresa.

AuditCloud Health es una empresa dedicada a la consultoría y asesoría en auditoria para las entidades prestadoras de salud por medio de una base de datos en la nube de internet, servicio el cual se presta con eficiencia y eficacia, satisfaciendo las necesidades del cliente con un alto compromiso de calidad y con el mejor equipo humano y profesional comprometido con los valores de la empresa, ofreciendo los mejores resultados en tiempo real.

6.1.2. Visión

Definida por Fleitman Jack en su obra “Negocios Exitosos” (McGraw Hill, 2000) como “el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”. La Visión denominado como el SUEÑO de la empresa, es una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo, es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante.

Al 2022 ser la organización de consultoría y asesoría en auditoria con mayor reconocimiento a nivel nacional por lograr los mejores resultados, siendo la nube de internet el mejor medio utilizado para la recolección de datos ofreciendo un producto con la más alta calidad y eficiencia del mercado.

6.1.3. Valores corporativos

- **Responsabilidad:** trabajamos con seriedad, en consecuencia, con nuestros deberes y derechos como empresa, acorde con nuestro compromiso con la organización.
- **Respeto:** Escuchamos, entendemos y valoramos al otro, buscando armonía en las relaciones interpersonales, laborales y comerciales.
- **Compromiso:** Surge de la convicción en torno a los beneficios que trae el desempeño responsable de las tareas. El Compromiso permite pasar de las promesas a los hechos, generando resultados y beneficio. Asumir el reto permanente de atender los requerimientos internos y externos de manera oportuna y eficaz.
- **Trabajo en equipo:** Participamos y colaboramos con entusiasmo en cada uno de los procesos; buscamos con nuestro trabajo individual y colectivo la sinergia del equipo para lograr los mejores resultados.
- **Honestidad:** Somos transparentes, y actuamos de forma coherente con nuestros pensamientos, sentimientos y valores; construyendo credibilidad a nivel de las personas, los grupos y la organización.
- **Excelencia:** Valoramos y reconocemos el trabajo profesional y bien hecho desde la primera vez, logrando hacer la diferencia en cada una de nuestras acciones, distinguiéndonos por hacer más que una labor o ejecutar una tarea.

6.1.4. Objetivos Corporativos



- **Servicio:** Ampliar los servicios ofertados por la empresa a través de la demanda inducida basada en el resultado de la auditoria.
- **Cliente:** identificar la necesidad de cada cliente para así llegar a un resultado esperado, así de manera eficaz y eficiente sobresalga las actividades realizadas por la empresa

- **Calidad:** establecer un plan de trabajo el cual obtenga resultados con calidad y sean eficientes para que así el cliente realice de manera oportuna ajustes y se satisfaga la necesidad de manera óptima.

6.1.5. Imagen corporativa

Ilustración 2: Imagen Corporativa



La imagen de la empresa quiere proyectar básicamente a que se dedica la empresa, el fonendoscopio y el corazón representa el área donde se trabajara, que es el ámbito de la salud, en cuanto a  y  se quiere describir el servicio que se quiere prestar y es el de auditoria, ya que es una actividad que evalúa procesos para verificar que se estén realizando adecuadamente.

6.2 ESTRATEGIA ORGANIZACIONAL

6.2.1 Análisis DOFA

Figura 2:DOFA

ORIGEN INTERNO			ORIGEN EXTERNO
	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	
	<ul style="list-style-type: none"> El personal no maneja adecuadamente las TICS Control de la actividad realizada por los auditores. Puesto que este personal trabaja desde su domicilio. 	<ul style="list-style-type: none"> la nube ofrece resultados en tiempo real Por la herramienta que se utilizara la empresa no tiene competencia directa. 	
	FORTALEZAS	AMENAZAS	
	<ul style="list-style-type: none"> No es necesario un espacio amplio para trabajar. Se promueve el desarrollo de las TICs Ahorro de espacio físico Ahorro en arrendamiento de equipos. 	<ul style="list-style-type: none"> Desconocimiento del producto. El cliente prefiere un método ya conocido Ser una organización nueva. 	

Fuente: propia

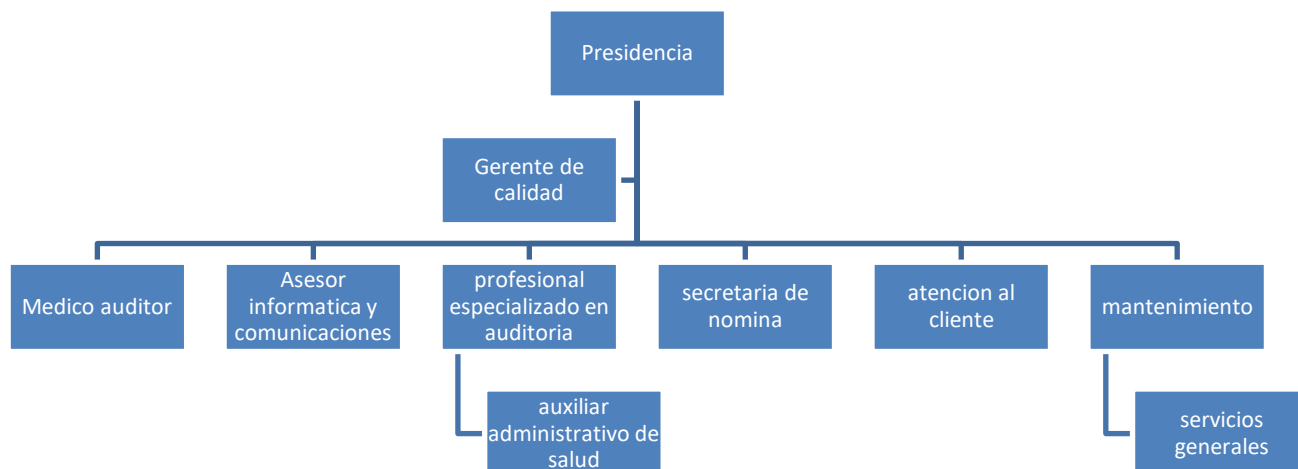
Figura 3: Análisis DOFA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
F O R T A L E Z A	<p><u>ESTRATEGIAS FO</u> (ataque)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Impulsar y fortalecer el desarrollo de las TICS. • Ser un atractivo laboral puesto que se realiza una actividad laboral bien remunerada desde la comodidad del domicilio. • En el ahorro que se realice por los pocos recursos físicos utilizados se podrá invertir en la empresa para optimizar el software. 	<p><u>ESTRATEGIAS FA</u> (Defensivas)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Los recursos que se ahorran en la empresa por trabajarse de manera virtual se pueden utilizar en publicidad para así hacer conocer el servicio causando confianza en el cliente.
D E B I L I D A D	<p><u>ESTRATEGIAS DO</u> (Refuerzo/Mejora)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Al ser una empresa innovadora la competencia directa es poca causando más ingresos los cuales se pueden invertir en capacitación y entrenamiento del personal en las TICS. • Establecer estrategias en el personal para crear conciencia y autonomía en el trabajador así obteniendo un buen resultado en las actividades realizadas por el personal. 	<p><u>ESTRATEGIAS DA</u> (Retirada)</p> <p>Utilización de la mejora continua para evitar una retirada inminente.</p>

Fuente: propia

6.2.2 Estructura organizacional

Figura 4: Organigrama



Fuente: Propia

6.2.3 Relación de cargos y número de empleados

- **Presidencia:** define políticas de la organización, establece plataforma estratégica de la empresa, toma de decisiones basada en hechos y resultados.
- **Gerente de calidad:** realiza el seguimiento del servicio prestado a fin de garantizar la satisfacción del cliente y plantea acciones de mejora que dé lugar a fin de garantizar un servicio que cumpla las expectativas del cliente.
- **Medico auditor:** encargado de liderar el desarrollo de las actividades de auditoria, definir y evaluar pertinencia de los servicios de salud presentados en la factura.
- **Asesor informática y comunicaciones:** es el encargado del manejo y mantenimiento del software, entrenamiento y capacitación al personal sobre las TICs

- **Profesional especialista en auditoría en salud:** a través del análisis de la factura evaluará aspectos como la oportunidad, pertinencia de los servicios presentados en la factura, verificará que lo cobrado efectivamente se hubiese prestado, actividades de auditoria concurrente, todo lo anterior a la luz de la normatividad vigente aplicable.
- **Auxiliar administrativo de salud:** se encargará de verificar que lo facturado este conforme a las tarifas pactadas y que la población a quienes se les prestó los servicios de salud sea la misma población afiliada a la EPS.
- **Secretaria de nómina:** será quien verificará los valores a pagar a cada uno de los miembros de la empresa.
- **Atención al cliente:** realizará consecución de los clientes además atentara quejas sugerencias y reclamos de los mismos.
- **Mantenimiento:** estará a cargo de la revisión y mantenimiento de la infraestructura de la empresa.
- **Servicios generales:** encargada del aseo de la oficina y atención al personal de la misma.

6.3. ASPECTOS LEGALES

6.3.1 Constitución de la empresa

La empresa se desarrollará de forma individual bajo la forma jurídica de persona natural comerciante, en cuanto a la legislación vigente ya en el marco legal se citó cada una de las normas o leyes que se piensa seguir para desarrollar la organización de forma adecuada.

6.3.2 Clasificación CIIU

Según la actividad económica realizada por la empresa los códigos correspondiente son 7020 “actividades de consultoría de gestión” el cual según la cámara de comercio habla de “la prestación de asesoría, orientación y asistencia operacional a empresas y otras organizaciones sobre cuestiones de gestión, como la planificación estratégica y organizacional; temas de decisión de carácter financiero; objetivos y políticas de comercialización; planificación de la producción; políticas, prácticas y planificación de derechos humanos.” También por trabajar mediante un software corresponde le código 6201 “Actividades de desarrollo de sistemas informáticos” el cual según la cámara de comercio habla de “el análisis, diseño de la estructura, el contenido y/o escritura del código informático necesario para crear y poner en práctica programas de sistemas operativos, aplicaciones de programas informáticos (incluyendo actualizaciones y parches de corrección), también bases de datos.”

6.3.3 Entidades reguladoras

Como entidades reguladoras se encuentran la superintendencia nacional de salud, quien es la encargada de coadyuvará la operatividad del modelo de competencia regulada en el SGSSS, además de afianzar la calidad en la atención en salud mediante la inspección vigilancia y control del aseguramiento, la prestación del servicio y la satisfacción del cliente.

Una organización reguladora también es el FOSYGA quien a través de la subcuenta de compensación reconoce el pago por capitación además de recursos a los cuales tiene derecho la EPS.

6.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

6.4.1 Gastos de personal (mensual y anual)

Tabla 9: Gastos personal

Cargo	Sueldo + prestaciones de ley	Cantidad de personal	Mensual	Anual
Gerente de calidad	\$ 5.500.000	1	\$ 5.500.000	\$ 66.000.000
Ingeniero de sistemas	\$ 3.500.000	1	\$ 3.500.000	\$ 42.000.000
Medico auditor	\$ 4.500.000	1	\$ 4.500.000	\$ 54.000.000
Profesional con especialización en auditoria	\$ 3.000.000	2	\$ 6.000.000	\$ 72.000.000
Auxiliar administrativo	\$ 1.500.000	2	\$ 3.000.000	\$ 36.000.000
Persona servicios generales	\$ 800.000	1	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Persona de mantenimiento	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Secretaria de nomina	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000
Persona atención al cliente	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000	\$ 21.600.000
Total			\$ 28.900.000	\$ 346.800.000

Fuente: Propia

Tabla 10: Prestaciones Sociales

PRESTACIÓN	CONCEPTO
Cesantías	Equivale a un mes de salario por cada año trabajado o correspondiente al tiempo laborado
Intereses de cesantías	Corresponde al 12% sobre el valor a pagar de las cesantías
Prima de servicios	Equivale a un mes de salario por cada año trabajado o correspondiente al tiempo laborado. Se paga mitad en junio y mitad en diciembre
EPS	Aportes a una entidad prestadora de salud que cubre integralmente al empleado y beneficiarios. Empleador: (8.5%) Trabajador: (4%)
Pensión	Aporte a una entidad gestora de pensiones. Empleador: (12%) Trabajador: (4%)
Riesgos profesionales	Varía según el tipo de riesgo de acuerdo al cargo del trabajador y se paga a una ARL. Empleador 0,522%
Aportes parafiscales	9% (ICBF 3%, SENA 2% y CAJAS DE COMPENSACION 4%).
Vacaciones	Pago por el empleador 4.17%
Auxilio de transporte	\$83.140 para quien devengue menos de 2 salarios mínimos

Fuente: Propia

Tabla 11: Costos Prestacionales Mensuales

CARGO	PRESTACIONES PAGADAS POR EL EMPLEADOR (SALUD. PENSION ARL, C. COMPENSACION)	
Gerente de calidad	\$	2.851.860
Ingeniero de sistemas	\$	1.814.820
Medico auditor	\$	2.333.340
Profesional con especialización en auditoria	\$	1.555.560
Auxiliar administrativo	\$	777.780
Persona servicios generales	\$	497.956
Persona de mantenimiento	\$	1.037.040
Secretaria de nomina	\$	933.336
Persona atención al cliente	\$	933.336
TOTAL	\$	12.735.028

Fuente: Propia

6.4.3 Gastos Anuales De Administración

Tabla 12: gastos Administración

SERVICIO PUBLICO	GASTO MENSUAL	GASTO ANUAL
Agua y alcantarillado	\$ 650.000	\$ 7.800.000
Luz	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Internet y teléfono	\$ 800.000	\$ 9.600.000
Gas	\$ 50.000	\$ 600.000
arriendo	\$ 4.200.000	\$ 50.400.000
arrendamiento equipo de computo	\$ 1.250.000	\$ 15.000.000
Mantenimiento software	\$ 800.000	\$ 9'600.000
Total	\$ 9.250.000	\$ 111. 000.000

Fuente: Propia

7. ESTUDIO FINANCIERO

7.1 INGRESOS Y EGRESOS

7.1.1 Fuentes de financiación

La fuente de financiación corresponde una parte en aportes en efectivo, un monto de \$20'000.000 que será de recursos propios el cual corresponde a un 25% de la inversión, el otro 75% será de un crédito tramitado a través de entidad bancaria por un monto de \$60.000.000 el cual esta con una tasa de Interés Bancario Corriente efectivo anual de 22.42% este se pagará en 36 meses, el plan de pagos se presentará en la siguiente tabla:

Tabla 13: Plan de Pagos

Cuota #	Abono a intereses	Abono a capital	Cuota mensual sin seguros	Valor del seguro de vida asociado a la Deuda	Cuota mensual mas seguros	Saldo
0	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$69,000.00	\$0.00	\$60,000,000.00
1	\$1,020,000.00	\$1,222,062.45	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$58,777,937.55
2	\$999,224.94	\$1,242,837.51	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$57,535,100.04
3	\$978,096.70	\$1,263,965.75	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$56,271,134.29
4	\$956,609.28	\$1,285,453.17	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$54,985,681.12
5	\$934,756.58	\$1,307,305.87	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$53,678,375.25
6	\$912,532.38	\$1,329,530.07	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$52,348,845.18
7	\$889,930.37	\$1,352,132.08	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$50,996,713.09
8	\$866,944.12	\$1,375,118.33	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$49,621,594.76
9	\$843,567.11	\$1,398,495.34	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$48,223,099.42
10	\$819,792.69	\$1,422,269.76	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$46,800,829.66
11	\$795,614.10	\$1,446,448.35	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$45,354,381.32
12	\$771,024.48	\$1,471,037.97	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$43,883,343.35

13	\$746,016.84	\$1,496,045.61	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$42,387,297.74
14	\$720,584.06	\$1,521,478.39	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$40,865,819.35
15	\$694,718.93	\$1,547,343.52	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$39,318,475.82
16	\$668,414.09	\$1,573,648.36	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$37,744,827.46
17	\$641,662.07	\$1,600,400.38	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$36,144,427.08
18	\$614,455.26	\$1,627,607.19	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$34,516,819.89
19	\$586,785.94	\$1,655,276.51	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$32,861,543.38
20	\$558,646.24	\$1,683,416.21	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$31,178,127.16
21	\$530,028.16	\$1,712,034.29	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$29,466,092.87
22	\$500,923.58	\$1,741,138.87	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$27,724,954.00
23	\$471,324.22	\$1,770,738.23	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$25,954,215.77
24	\$441,221.67	\$1,800,840.78	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$24,153,374.99
25	\$410,607.37	\$1,831,455.08	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$22,321,919.91
26	\$379,472.64	\$1,862,589.81	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$20,459,330.10
27	\$347,808.61	\$1,894,253.84	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$18,565,076.26
28	\$315,606.30	\$1,926,456.15	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$16,638,620.11
29	\$282,856.54	\$1,959,205.91	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$14,679,414.20
30	\$249,550.04	\$1,992,512.41	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$12,686,901.79
31	\$215,677.33	\$2,026,385.12	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$10,660,516.67
32	\$181,228.78	\$2,060,833.67	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$8,599,683.00
33	\$146,194.61	\$2,095,867.84	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$6,503,815.16
34	\$110,564.86	\$2,131,497.59	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$4,372,317.57
35	\$74,329.40	\$2,167,733.05	\$2,242,062.45	\$69,000.00	\$2,311,062.45	\$2,204,584.51
36	\$37,477.94	\$2,204,584.51	\$2,242,062.45	\$0.00	\$2,242,062.45	\$-0.00

Fuente: www.grupobancolombia.com

Además, se aportará en servicios los cuales hace parte de los auditores de la organización, estos recursos se aplicarán en la etapa de implementación. Esto daría un monto total de inversión de \$80'000.000 el cual un 85% será de inversión a capital de trabajo y el 15% restante será para inversión en activos fijos (arrendamientos).

7.1.2 Estructura de capital requerido

Tabla 14: Estructura de Capital Requerido

OBLIGACIÓN	COSTO
Arrendamiento primero 2 meses	\$8.400.000
Servicios públicos primeros 2 meses	\$6.000.000
Salario empelados primer mes	\$28.900.000
Prestaciones sociales primer mes	\$12.735.028
Capacitación personal software	\$2.000.000
Adquisición software	\$7.000.000
Presupuesto puesta en marcha empresarial	\$10.000.000
Total	\$75.035.028

Fuente: propia

7.1.3 Balance general proyectado a 5 años

Tabla 15: Balance general de 5 años

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
ITEM	AÑOS					
	0	1	2	3	4	5
ACTIVO						
Activo Corriente						
Caja y Bancos	80.000.000	829.440.000	835.944.000	848.440.000	854.500.000	879.440.000
Cuentas por Cobrar	0	133.870.336	115.257.633	92.372.255	68.050.020	67.702.336
Total Activo Corriente	80.000.000	963.310.336	951.201.633	940.812.255	922.550.020	947.142.336
Activo Fijo						
Muebles y enseres	0	0	0	0	0	0
Equipos de Computo	0	0	0	0	0	0
Menos Depreciaciones acumuladas 10% para muebles y enseres y 20% para equipos de computo	0	0	0	0	0	0
Total Activo Fijo	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVO	<u>80.000.000</u>	<u>963.310.336</u>	<u>951.201.633</u>	<u>940.812.255</u>	<u>922.550.020</u>	<u>947.142.336</u>

PASIVO						
Pasivo Corto Plazo						
Gastos prestacionales por pagar	0	499.620.336	544.820.336	569.000.336	594.000.020	620.652.336
Costos y proveedores por pagar (arrendamientos)	0	2.450.000	2.450.000	2.450.000	2.450.000	2.450.000
Impuestos por pagar	0	5.000.000	10.000.000	25.000.000	37.500.000	56.250.000
Total Pasivo Corto Plazo	-	507.070.336	557.270.336	596.450.336	633.950.020	679.352.336
Pasivo Largo Plazo						
Préstamo Bancario	60.000.000	60.000.000	21.394.885	15.625.579	8.587.022	782.560
Total Pasivo Largo Plazo	60.000.000	60.000.000	42.387.297	22.321.919	0	0
TOTAL PASIVO	60.000.000	567.070.336	599.657.633	618.772.255	633.950.020	679.352.336
PATRIMONIO						
Aportes Sociales	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000	20.000.000
Reserva Legal 10%	0	0	0	0	0	0
Utilidades del Ejercicio	0	376.240.000	331.544.000	302.040.000	268.600.000	247.790.000
Total Patrimonio	20.000.000	396.240.000	351.544.000	322.040.000	288.600.000	267.790.000
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	80.000.000	963.310.336	951.201.633	940.812.255	922.550.020	947.142.336

Fuente: propia

7.1.4 Estado de pérdidas y ganancias (P&G) proyectado a 5 años

Tabla 16: Estado de resultados de 5 años

Ingresos operativos	año 1	año 2	año3	año 4	año 5
Ventas de servicios	\$ 829.440.000	\$ 835.944.000	\$ 848.440.000	\$ 854.500.000	\$ 879.440.000
Ingresos operativos totales	\$ 829.440.000	\$ 835.944.000	\$ 848.440.000	\$ 854.500.000	\$ 879.440.000
Gastos operativos					
Costo de ventas	\$ 346.800.000	\$390.000.000	\$ 414.000.000	\$ 438.000.000	\$ 462.000.000
Ganancia bruta	\$ 482.640.000	\$ 445.944.000	\$ 434.440.000	\$ 416.500.000	\$ 417.440.000
Gastos fijos					
Alquiler oficina y mobiliario	\$ 50.400.000	\$ 51.400.000	\$ 52.400.000	\$ 53.400.000	\$ 54.400.000
Artículos de oficina (equipos computo)	\$ 15.000.000	\$ 16.000.000	\$ 17.000.000	\$ 18.000.000	\$ 19.000.000
Servicios públicos	\$ 36.000.000	\$ 37.000.000	\$ 38.000.000	\$ 39.000.000	\$ 40.000.000
Total de gastos fijos	\$ 101.400.000	\$ 104.400.000	\$ 107.400.000	\$ 110.400.000	\$ 113.400.000
Ingresos operativos	\$ 381.240.000	\$ 341.544.000	\$ 327.040.000	\$ 306.100.000	\$ 304.040.000
Otros ingresos (gastos)					
Ganancias antes de impuestos	\$ 381.240.000	\$ 341.544.000	\$ 327.040.000	\$ 306.100.000	\$ 304.040.000
Impuestos a la renta	\$ 5.000.000	\$ 10.000.000	\$ 25.000.000	\$ 37.500.000	\$ 56.250.000
Ganancias netas	\$ 376.240.000	\$ 331.544.000	\$ 302.040.000	\$ 268.600.000	\$ 247.790.000

Fuente: propia

7.1.5 Flujo de caja proyectado mínimo 5 años

Tabla 17: Flujo de caja de 5 años

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPETRATIVOS					
CUENTAS 60 DIAS	\$534.400.000	\$568.400.000	\$579.000.000	\$590.000.000	\$670.000.000
CUENTAS 70 DIAS	\$125.040.000	\$130.000.000	\$150.400.000	\$200.500.000	\$140.000.000
CUENTAS 80 DIAS	\$98.000.000	\$78.040.000	\$60.040.000	\$64.000.000	\$69.440.000
CUENTAS 90 DIAS	\$58.000.000	\$38.500.000	\$40.000.000	\$0	\$0
CUENTAS MAS 100 DIAS	\$14.000.000	\$21.004.000	\$19.000.000	\$0	\$-
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	\$829.440.000	\$835.944.000	\$848.440.000	\$854.500.000	\$879.440.000
EGRESOS OPERATIVOS					
CUENTAS POR PAGAR	\$438.200.000	\$484.400.000	\$511.400.000	\$538.400.000	\$565.220.000
PAGO DE IMPUESTOS	\$5.000.000	\$10.000.000	\$25.000.000	\$37.500.000	\$56.250.000
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	\$443.200.000	\$494.400.000	\$536.400.000	\$575.900.000	\$621.470.000
FLUJO NETO ECONOMICO	\$386.240.000	\$341.544.000	\$312.040.000	\$278.600.000	\$257.970.000
ACTIVO FIJO NETO	\$10.000.000	\$10.000.000	\$10.000.000	\$10.000.000	\$10.000.000
FLUJO NETO FINANCIERO	\$376.240.000	\$331.544.000	\$302.040.000	\$268.600.000	\$247.970.000

Fuente: propia

De aquí cabe anotar que se ve una disminución en el flujo por año debido a que se aumentó el presupuesto para la mano de obra, pero el aumento de las utilidades no es proporcional.

7.2 EGRESOS

7.2.1 Capital de trabajo

Tabla 18: capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	ACTIVO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	TOTAL
AÑO 1	\$ 766.454.532	\$ 523.900.000	\$ 242.554.532
AÑO 2	\$ 835.944.000	\$ 496.287.297	\$ 339.656.703
AÑO 3	\$ 848.440.000	\$ 513.721.919	\$ 334.718.081
AÑO 4	\$ 854.500.000	\$ 510.150.000	\$ 344.350.000
AÑO 5	\$ 879.440.000	\$ 523.900.000	\$ 355.540.000

Fuente: propia

Tabla 19: Gastos de producción

GASTOS DE PRODUCCION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
mano de obra	\$346.800.000	\$390.000.000	\$414.000.000	\$438.000.000	\$462.000.000
carga prestacional	\$152.820.336	\$154.820.336	\$155.000.336	\$156.000.020	\$158.652.336
servicios públicos	\$36.000.000	\$37.000.000	\$38.000.000	\$39.000.000	\$40.000.000
arrendamiento oficina + inmuebles	\$50.400.000	\$51.400.000	\$52.400.000	\$53.400.000	\$54.400.000
arrendamiento equipos de computo	\$15.000.000	\$16.000.000	\$17.000.000	\$18.000.000	\$19.000.000
mantenimiento de software	\$9.600.000	\$10.000.000	\$10.600.000	\$11.000.000	\$11.600.000
costo de inicio empresarial (constitución)	\$10.000.000				
impuestos anuales	\$5.000.000	\$10.000.000	\$25.000.000	\$37.500.000	\$56.250.000
TOTAL	\$625.620.336	\$669.220.336	\$712.000.336	\$752.900.020	\$801.902.336

Fuente: propia

8. RESUMEN EJECUTIVO

La empresa se encuentra basada en la prestación de un servicio como lo es la consultoría y asesoría en auditoría a entidades e instituciones prestadoras de salud, con el valor agregado de un software el cual permite realizar la auditoría de forma virtual además de entregar resultados en tiempo real, dado lo anterior el cliente puede plantear planes de mejora de manera oportuna para así prestar servicios con calidad además de disminuir el monto de pérdidas que podría tener.

Esto contribuirá al campo social dado que el proyecto planteado generará opciones de empleo y mejor aún fortalecerá los programas de teletrabajo que el Estado a través del Ministerio de Trabajo ha venido impulsando, esto a razón que el proyecto busca crear un software que sea posible trabajar desde la nube de internet.

El hecho de implementar puestos de trabajo desde el lugar donde reside o se encuentre el auditor contribuirá y fortalecerá las economías de las organizaciones que interactúan en el sector salud dado que se parte del hecho que no será necesario asignar o ubicar una infraestructura y dotación de puestos de trabajo para el desarrollo de determinada actividad.

Este proyecto busca fortalecer las acciones de auditoría que los prestadores de salud y aseguradores han venido adelantando con el ánimo de garantizar y optimizar la calidad en la prestación de servicios de salud, si bien ya es conocido que esto brinda una respuesta a la sociedad que día tras día busca la mejor opción o alternativa en la atención en salud, el proyecto busca innovar en el campo de la auditoría en salud ubicándose dentro de las tecnologías de la información, dado el desarrollo y altísimo potencial de trabajo que se puede realizar a través de las redes de telecomunicaciones e internet.

Como ya se hizo mención en varias oportunidades el trabajar de manera virtual recopilando la información en una base de datos a la cual se le podrá entregar al cliente resultados en tiempo real se destaca una ventaja competitiva puesto que este tipo de actividades no se realizan en la actualidad, es un proyecto innovador el cual dará ventaja en el mercado puesto que su utilidad es mayor a la modalidad presencial que se utiliza actualmente.

Se puede decir que el proyecto es muy rentable como lo muestran las cifras antes plasmadas donde por lo general se ve un margen de ganancia de \$200.000.000 aproximadamente, donde el personal realizaría aproximadamente la auditoria de 288 cuentas donde la utilidad de cada una seria \$210.000, se allí en el primer año no se ve mucha utilidad puesto que por el presupuesto de inicia se debe pagar el préstamo el cual no permite que la utilidad se sume a la ganancia total, pero en los siguiente años es notoria la ganancia.

.

9. CONCLUSIONES

Después de la realización de este trabajo y lo que llevo a la investigación del mercado inherente se puede concluir que:

- El trabajar de manera virtual da grandes ventajas a nivel laboral y financiero.
- Es notoria la necesidad de este servicio en el ámbito de la salud ya que las pérdidas que puede presentar una entidad prestadora de salud en cuanto a glosas es alta por lo tanto es imperativo realizar la auditoria.
- Este tipo de empresa es lucrativa ya que la ganancia se presenta en un 80% aproximadamente, sin embargo, cabe anotar que el flujo de caja disminuye anualmente puesto que se invierte más en mano de obra, pero la utilidad no aumenta en proporción a la inversión.
- El ofrecer un empleo de manera virtual abre el campo laboral puesto que al ofrecer trabajo desde el domicilio del auditor es bastante cómodo para el disminuyente gasto de transporte y manutención.

10. BIBLIOGRAFIA

- Acosta, A. (2016). Organismos reguladores del sistema de salud en Colombia.
Recuperado de: https://prezi.com/g1suousbhym_/organismos-reguladores-del-sistema-de-salud-en-colombia/
- Cámara de comercio (s,f), descripción de actividades económicas, recuperado de inec.ccb.org.co/descripcionciiu/
- Ceron, S. (2015). “*Plan de Negocios*” (Antología de Pregrado). Recuperado de: <http://ri.uaemex.mx/handle/123456789/31777>
- Cordoba, M. (2011). Formulación y Evaluación de Proyectos. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones
- Departamento Nacional de Planeación (2000), Lista de gremios empresariales colombianos, de cobertura nacional, según sector económico.
- Gaviria, A. (2009) “plan de negocio para la creación de una empresa de confección de jeans que permite a los compradores diseñar y adquirir el jean por medio de una página web” (tesis de pregrado), Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá-Colombia.
- Leuro, M., Oviedo, I. T. (2010). Facturación y Auditoría de Cuentas en Salud. Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Malhotra, N.K. (2008). Investigación de Mercados. México: Pearson Educación.
- Weinberger, K. (2009). Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. Recuperado de http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc204_3.pdf?9e0ee4d1b6d5b2d9f141be02c9dd5163